第一图书网, tushu007.com

<<推销工作一本通>>

图书基本信息

书名：<<推销工作一本通>>

13位ISBN编号：9787545400298

10位ISBN编号：7545400291

出版时间：2009-01-01

出版时间：广东省出版集团，广东经济出版社

作者：林朝龙 著

页数：160

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

内容概要

刚刚走入推销职业的新手往往会因为经验不足，方法不当，理念缺乏，丧失许多机会，面对推销老手们轻松自如地拿回订单，而着急万分。
翻遍所有的推销书刊，都是左一个概念，右一个理论，千篇一律，操作性不强，看来教授学者们是心有余而力不足。
求教推销前辈，却又故弄玄虚，美其言日：只可意会，不可言传。
《广东“农家书屋”系列：推销工作一本通》以最实用的经验、技巧、方法、介绍为主，如：如何利用电话进行推销洽谈，如何与客户交谈，如何进行上门推销，如何进行价格谈判，如何消除客户异议等，目的在于教做什么，怎么做，最大限度地弥补推销新手的实战经验。

书籍目录

开场白1．推销员的基本素质A 塑造良好的仪表形象B 确立目标，自我激励C 善于交际，广交朋友D 保持韧劲，充满朝气E 劳逸有度，身心健康2．深入了解产品内容A 产品整体概念及生命周期B 产品特性C 产品销售历史D 产品的价格E 产品的定位3．确定客户目标和公关对象A 分析客户的需要B 了解客户的消费模式C 如何确定客户目标D 如何确定公关对象E 如何发掘潜在客户F 如何撰写市场分析报告4．推销洽谈的方法技巧A 调查是推销的前提B 如何利用电话进行推销洽谈C 如何积极接近客户D 如何进行自我介绍E 如何进行上门推销F 如何与客户交谈G 如何消除客户异议H 如何分析客户各种信号I 如何最终促成交易J 如何自我检查推销洽谈情况K 如何对付行政助理或秘书L 推销中经典问题应对5．拓展业务的方法途径A 制定适当的拓展业务计划B 提高推销效率6．与客户建立互信合作关系的方法技巧7．价格谈判技巧8．客户管理的方法步骤

章节摘录

推销员根据较明显的事实与理由，直接否定客户异议的一种处理方法。
反驳在实际运用中可以增强推销洽谈的说服力，增强客户的信心，节省推销时间，提高推销效率，给客户一个简单明了不容置疑的解答。
正确灵活地运用反驳法可以有效地处理好客户异议。
但运用不好，却极易引起与顾客的正面冲突。
以下的技巧应牢牢记住，切不可犯戒。
反驳不可滥用。
反驳法只适用处理因为客户无知、误解、成见，信息不足而引起的有效异议。
反驳必须有理有据。
反驳时态度要友好。
反驳也要有信息量。
在反驳客户异议过程中应坚持向客户提供更多的信息，使客户了解情况、了解产品、了解推销人员，并消除误会，增进知识、增强购买信心。
（3）间接处理法　　推销员是根据有关事实与理由间接否定异议的一种处理方法。
间接处理法适用于因客户的无知、成见、片面经验、信息不足与个性所引起的异议。
运用时首先应表示对客户异议的同情、理解或者仅仅是简单地重复，使客户心里有暂时平衡，然后转移相信读者能领会编者十余年的经验积累及遍阅群书的用心，灵活运用于实际工作之中，最终成为推销高手。
另外清新、活泼的语言，不拘一格的版式，使读者在阅读学习中得到松弛与享受。
……

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com